

Les Cahiers de droit



NABIL N. ANTAKI, *Le règlement amiable des litiges*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1998, 471 p., ISBN 2-89451-284-8.

Jean-François Chabot

Volume 40, numéro 3, 1999

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/043568ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/043568ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté de droit de l'Université Laval

ISSN

0007-974X (imprimé)

1918-8218 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Chabot, J.-F. (1999). Compte rendu de [NABIL N. ANTAKI, *Le règlement amiable des litiges*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1998, 471 p., ISBN 2-89451-284-8.] *Les Cahiers de droit*, 40(3), 698–699. <https://doi.org/10.7202/043568ar>

Deuxièmement, nous doutons de la pertinence de certains thèmes, dont celui de la sempiternelle comparaison entre les caractéristiques fondamentales du droit latin et de la common law. Troisièmement, même si l'on présume qu'une telle comparaison est nécessaire et instructive, l'ouvrage apporte un éclairage pour le moins insatisfaisant sur un débat qui nous apparaît plus fondamental, soit celui du choix des moyens de régulation appropriés pour faire face aux prétendus « problèmes » qui sous-tendent la mondialisation des marchés.

En fait, ce problème repose essentiellement sur le thème central du volume. On semble reconnaître d'emblée qu'il n'existe pas, en principe, d'incompatibilité entre progrès économique et développement démocratique et social. On suggère même que le second phénomène contribue à renforcer le premier¹⁴. Or, ne serait-il pas possible d'envisager la situation inverse, c'est-à-dire que le développement économique puisse être garant des droits individuels et collectifs ? Sur la base de cette prémisse plutôt discutable, les auteurs de cet ouvrage tirent des conclusions qui ne pourraient servir, en fin de compte, qu'à justifier le maintien d'un contrôle étatique sur l'activité économique. Par ailleurs, on suggère d'immuniser les règles à caractère social et culturel contre les assauts du droit communautaire, lequel devrait se limiter à encadrer les pratiques du commerce. D'une part, une telle séparation, séduisante en théorie, est difficilement applicable. D'autre part, elle présuppose que les caractéristiques sociales et culturelles sont menacées par la libéralisation des échanges internationaux. À notre avis, que cette crainte soit justifiée ou non, le choix des outils de régulation appropriés, sur le plan tant matériel qu'institutionnel de même que sur le plan local et à l'intérieur des espaces marchands internationaux, devrait avant tout reposer sur des données économétriques. Pour ce faire, il faut aborder de plus près les différents problèmes potentiels soulevés par la libéralisation. Le présent ouvrage non

seulement néglige de quantifier les risques soulevés par l'internationalisation des marchés¹⁵, mais il aborde le phénomène sous un angle beaucoup trop large. Cela se manifeste par l'emploi de paradigmes creux comme « internationalisation », « harmonisation », « sociodiversité ». En dernière analyse, il s'agit d'établir si le maintien de barrières légales pour protéger les caractéristiques culturelles d'un pays a un coût en matière de développement économique à plus ou moins long terme. Le cas échéant, les États font face à un choix, sur un plan tant collectif qu'individuel : opter pour l'élimination de ces barrières ou vivre en autarcie et en accepter les conséquences en fait d'inefficacité et de mauvaise allocation des ressources.

Jean-Luc BILODEAU
Université de Toronto

NABIL N. ANTAKI, *Le règlement amiable des litiges*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1998, 471 p., ISBN 2-89451-284-8.

Les modes extrajudiciaires de règlement des litiges (MERL) sont un sujet d'intérêt grandissant. Bien développés aux États-Unis, ils s'implantent maintenant au Québec. Deux exemples connus sont la médiation familiale et l'expérience de médiation de la Cour des petites créances. De plus, l'engouement croissant pour ces méthodes se confirme par l'intérêt considérable qu'elles suscitent dans une éventuelle modification au *Code de procédure civile*.

Le règlement amiable des litiges s'adresse autant aux juristes, qu'ils soient praticiens ou universitaires, qu'aux gens d'affaires. Cela est d'autant plus vrai que la rédaction de ce volume a été soutenue par le Centre d'études et de recherches pour l'avanc

14. F. COLLARD DUTILLEUL, *loc. cit.*, note 9, 11-12.

15. Sauf, toutefois, l'article de M.G. SMITH, « The Economic Impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », dans CENTRE DE DROIT ET DE POLITIQUE COMMERCIALE, *op. cit.*, note 1, pp. 327-349, qui apporte certaines données quant à l'état des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis avant et après l'Accord de libre-échange.

cement de la construction au Québec (CERACQ) dans le but de mettre à la disposition des gens d'affaires un ouvrage leur permettant de choisir les modes de règlement extrajudiciaires les mieux appropriés à la gestion de leurs conflits.

L'ouvrage est divisé en trois titres. Ceux-ci recoupent les intérêts de chacun, à savoir le développement des modes extrajudiciaires de résolution des litiges, la typologie des modes de résolution des litiges et le droit des modes amiables de résolution des litiges. Par cette division astucieuse, l'auteur permet au lecteur de se consacrer uniquement aux titres qui l'intéressent.

Le premier titre initie le lecteur au vocabulaire employé dans le domaine des MERL en faisant notamment la distinction entre les termes « conflit », « litige », « désaccord » et « différend ». Afin de permettre au lecteur de prendre conscience de l'importance des MERL, l'auteur poursuit en vulgarisant de façon excellente des études et sondages américains démontrant la place de ces méthodes dans le marché des recours judiciaires. Le premier titre se termine par la présentation de deux projets de médiation fort intéressants pour l'avenir des modes de résolution au Québec, soit le projet pilote de solution de rechange au règlement des litiges (SORREL) de la Cour supérieure du district de Montréal et le projet expérimental de médiation de la Cour d'appel du Québec.

Le deuxième titre est le cœur de l'ouvrage. L'auteur y examine tous les modes extrajudiciaires de règlement des conflits. La négociation, une méthode sous le seul contrôle des parties, est d'abord exposée. Cette présentation est inspirée de la théorie élaborée par Roger Fisher et William Ury dans leur ouvrage *Getting to Yes*¹. Le *partnering*, le *mini-trial* et la médiation, qui sont des méthodes où les parties sont assis-

tées par un tiers, sont aussi abordés.

L'auteur poursuit ce titre avec l'étude des modes contrôlés par un tiers : d'une part, le mandat, la prestation de service et l'expertise, où le tiers n'a aucun pouvoir juridictionnel, et, d'autre part, l'arbitrage, où le tiers possède ce pouvoir juridictionnel.

La fin de ce titre est marquée par un retour sur la médiation et un développement sur les problèmes pratiques de la politique législative et de l'idéologie des intervenants en matière de médiation. Cette présentation a pour objet d'orienter le lecteur dans sa recherche de la méthode la mieux appropriée au règlement de ses conflits. Pour faciliter cette recherche, l'auteur décrit une gamme d'outils de travail, soit des grilles d'analyse permettant aux parties de déterminer le recours correspondant le mieux à leurs objectifs.

Le tout est suivi d'un portrait des différents types de médiateurs. Peut-être le lecteur se reconnaîtra-t-il !

Le troisième et dernier titre porte sur le droit de la médiation. Bien que le droit puisse être lourd pour les néophytes, l'auteur a su alléger celui de la médiation pour permettre sa compréhension sans pour autant réduire l'intérêt pour les juristes avertis. Les deux sujets traités sont le contrat de négociation et le contrat de service avec le médiateur. Sur le chapitre du contrat de négociation avec le médiateur, deux thèmes ont particulièrement attiré notre attention : les obligations et les responsabilités du médiateur. Ces thèmes viennent enrichir la doctrine québécoise sur la déontologie et l'éthique applicables aux médiateurs dans le domaine.

En conclusion, nous croyons que l'approche comparative privilégiée par l'auteur tout au long de son exposé favorise une meilleure compréhension des modes de règlement amiable des litiges. En somme, cet ouvrage deviendra une référence dans le domaine.

Jean-François CHABOT
Université Laval

¹ R. FISHER et W. URY, *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving in*, Boston, Houghton Mifflin, 1981.